**INTERVIEW GUIDE**

Interview Guide ini menjadi acuan pertanyaan yang sesuai dengan rumusan masalah untuk membantu peneliti dalam melakukan wawancara dengan informan pada penelitian yang berjudul **“Strategi Komunikasi Pemasaran Online Bagi Pelaku Usaha Produk Makanan yang Terkena Dampak COVID-19 (Pemasaran Online Produk Makanan Melalui Aplikasi Grab dan Gojek)”?**

* + - 1. Nama dan sedang menjalankan usaha makanan apa?
      2. Sejak kapan gabung dengan Grab/Gojek?
      3. Apa yang menjadi pertimbangan Anda akhirnya join ke Grab saja/Gojek saja/ dua-duanya?
      4. Nama outlet nya di Grab/Gojek apa?
      5. Kalau boleh tau sejak diberlakukan masa PSBB ini apakah saudara mengalami kelumpuhan bahkan penurunan omset dari sebelumnya? Menurut saudara karena apa ya?
      6. Kenapa memilih produk makanan tersebut?
      7. Bagaimana Anda mencantumkan harga tersebut? (seperti sering memberi promo/ sistem berpaket)
      8. Bagaimana Anda menyampaikan informasi tentang produk makanan Anda dalam aplikasi tersebut? (diantaranya kapan jam operasionalnya serta berikan alasannya, kelengkapan informasi produk, foto produk dll)
      9. Bagaimana Anda menginformasikan ke konsumen bahwa produk Anda tersedia di Grab/Gojek ?
      10. Apa yang saudara lakukan agar konsumen merasa nyaman ketika membeli produk anda ? (seperti banyaknya variasi produk, tetap aman karena stay at home dll)
      11. Setelah menggunakan layanan pesan-antar ini apakah saudara merasa dimudahkan atau malah susah dalam menjalankan usaha ini? Boleh cerita lika liku cara beradaptasinya mungkin.
      12. Apakah setelah join dengan aplikasi ini sesuai dengan harapan saudara? (yaitu terjadi peningkatan pendapatan, memperluas target pasar, dll)

**Owner Kedai Bu Jamilah (Informan 1)**

\*percakapan konfirmasi melalui pesan pribadi WhatsApp

Peneliti : Mas Surya boleh minta tolong?

Informan : Iyo, opo sa?

Peneliti : jadi gini mas aku kan sedang ngerjain skripsi dengan topik pelaku usaha makanan yang join dengan Grab/Gojek lebih tepatnya di masa pandemi saat ini gitu. Nah menurutku kriteria ini cocok dengan kedai bu jamilah dan sesuai pengalaman mas aja selama join aplikasi. Terus apakah mas bersedia jadi informan ku mas? Heheh, katae mbak intan yang punya inisiatif ngedaftarin ke aplikasi itu sampean sendiri kan.

Informan : oh iyo boleh sa

Peneliti : kira-kira sampean longgar kapan ya mas, karena aku wawancara nya lewat telefon WhatsApp sih

Informan : iyo saiki longgar, ndang telfon

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peniliti : Halo, Assalamualaikum mas surya

Informan : waalaikum sa,

Peneliti : mas surya ini maksud tujuan ku telfon kan sudah aku jelasin di chat WhatsApp ya mas, nah ini boleh aku langsung bertanya, atau bagaimana?

Informan : langsung tanya aja gapapa

Peneliti : oke mas, saya sedang telfon dengan mas surya, yang sedang menjalankan usaha makanan apa mas?

Informan : makanan siap saji

Peneliti : makanan siap saji kayak nasi, mie macem-macem kayak gitu kan ya mas

Informan : ya benar sekali

Peneliti : terus mas ini join dengan aplikasi grab/gojek sejak kapan?

Informan : saya join dengan grab sejak tanggal 6 September 2020, kalo yang gojek tanggal 12 Oktober 2020

Peneliti : oh, jadi sampean ini join dua-duanya ya mas

Informan : oke benar sekali

Peneliti : terus pertimbangannya sampean apa mas kok akhirnya tertarik join ke dua-duanya ini?

Informan : oke jadi gini sebelumya ibu saya sudah berjualan di puja sera di daerah kertosono, dan disitu tepatnya milik orang terus sistemnya bagi hasil, disitu itu sudah lama sekitar lima tahun lebih kemudian puja sera sama pemiliknya dijual ya mungkin karena faktor pandemi sekarang. Kemudian ibu saya sudah tidak jualan disitu lalu bingung mau jualan kemana. Lah terus mau nyari toko atau ruko buat jual di sekitar kertosono dengan tempat yang seluas sebelumnya itu harga nya sangat mahal tidak terjangkau. Kemudian saya inisiatif untuk jualan buka sendiri di rumah dan join ke grab sama gojek saja.

Peneliti : lalu nama jualannya di grab sama gojeknya apa ya mas?

Informan : kedai bu jamilah

Peniliti : alasan memilih menjual produk makanan tersebut kenapa mas?

Informan : karena sebelumnya ibu saya sudah jual makanan jadi tinggal melanjutkan saja, cuman beda sistem nya, kalo mau makan di tempat juga bisa kalo mau beli lewat aplikasi juga bisa.

Peneliti : oh iya mas, sebelumnya join ke aplikasi itu sistem nya delivery ya mas

Informan : sebelumnya join itu dianter sendiri

Peneliti : nah sebelum join dengan aplikasi tersebut dan sudah diterapkannya sistem PSBB ini karena ada batas jam malam dan pengurangan kerumanan, apakah mengalami kelumpuhan bahkan penurunan omset begitu mas?

Informan : iya yang jelas sangat berdampak bagi pedangang. Terutama saat jam malam diperbatasi itu sangat mengurangi pendapatan, kurang efektif sebenarnya jam malam itu.

Peniliti : hmm iya mas, lalu untuk pencatuman harga kedai jamilah ini apakah sering memberi promo atau sistem berpaket gitu mas?

Informan : tidak karena disitu sudah sendiri-sendiri, seperti nasi goreng, mie goreng, seblak dll, itu sudah ada harga sendiri-sendiri. Belum pernah ada promo dan sistem paketan itu, jadi sudah terpisah sendiri harganya dan sudah terjangkau.

Peneliti : untuk jam operasionalnya berapa ya mas, untuk jam buka sampai jam tutupnya?

Informan : untuk kedai bu jamilah itu buka nya jam sebelas siang tutupnya jam sembilan malam. Itu jam operasional di grab dan gojek. Kalau untuk tetangga sekitar itu ya bebas, seperti beli kesini langsung gitu sewaktu-waktu bisa.

Peneliti : itu karena apa mas kenapa kok memilih jam sebelas siang gitu, untuk yang grab dan gojeknya?

Informan : ohh karena kan pagi menyiapkan peralatan dan bahan yang untuk jualan, jelasnya pagi itu masih bergelut di pasar sibuk belanja, terus kemudian prepare dna tepat jam sebelas itu menyiasati untuk orang yang ingin makan siang gitu siapa tau bisa order lewat aplikasi itu. Kan jam segitu waktunya jam orang makan siang.

Peneliti : ohh iya mas, lalu bagaimana mas menginformasikan ke konsumen lainnya bahwa kedai bu jamilah ini tersedia di grab atau gojek gitu

Informan : yang pertama itu kita pemasarannya sudah jaman digital, jadi kita pemasaran lewat facebook, instagram, WhatsApp. Lalu kalau ada yang beli itu di bungkusnya ada stiker yang bertuliskan kedai bu jamilah dan nomor kontaknya gitu

Peneliti : terus mas apa yang dilakukan supaya konsumen lebih nyaman gitu untuk beli di kedai jamilah gitu

Informan : yang jelas pelayanan harus bagus kemudian rasa menjaga cita rasa kita masaknya itu kalo ada yang order langsung kita masak jadi fresh lebih enak mungkin itu yang menjadi daya tarik untuk konsumen.

Peneliti : lalu seperti yang mas bilang, dulu sistemnya delivery. Dan baru-baru ini join ke aplikasi pesan antar ini. Nah beradaptasi awal-awalnya gimana ya mas, tau darimana cara-cara pengoperasiannya yang akhirnya bisa join gitu?

Informan : pertama saya liat di youtube, cara daftar gimana dan saya coba ternyata bisa.

Peneliti : lalu setelah join ini sesuai harapannya ya mas seperti omset naik atau yang lain?

Informan : iya jelas sesuai harapan.

Peneliti : hmm iya mas sudah cukup ini wawancara nya hehe, terimaksih mas surya atas waktunya, assalamualaikum

Informan : waalaikumsalam terimakasih.

**Owner Potner Corner (Informan 2)**

\*percakapan konfirmasi melalui pesan pribadi WhatsApp

Peneliti : halo mbak lita..

Informan : hee iya nurs, gimana?

Peneliti : jadi mbak aku ingin nge follow up mengenai hal yang sebelumnya sudah aku ceritain sebelumnya mau minta tolong ke mbak untuk jadi informan aku, mengingkat mbak kan sedang menjalankan usaha jual makanan kan ya, kira-kira waktu longgarnya kapan ya mbak ?

Peneliti : oh iyaaa, okey jam empat sorean aja ya, karena aku lagi gak enak badan ingin tidur dulu hehee

Informan : iya baik mbak...

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : Halo Assalamualaikum.. ini benar dengan mbak Lita ya?

Informan : waalaikumsalam, iya benar

Peneliti : jadi mbak disini perkenalkan saya Nursha, nah ceritanya saya sedang menyusun tugas akhir skripsi, dan berhubung topik saya ini pelaku usaha makanan yang join ke grabfood/gofood selama pandemi saat ini. Nah berdasarkan observasi saya, mbak juga posisi jualan makanan kan?

Informan : iyaaa

Peneliti : kalo boleh tau sampean jual makanan apa ya mbak ?

Informan : jualan somay makanan ringan

Peneliti : ohh, lalu mbak ini join ke grab saja/gojek saja/ dua-duanya?

Informan : join grab sama gojek

Peneliti : sejak kapan mbak join ke aplikasi tersebut?

Informan : sejak januari 2021 kalo gak salah, baru sebulan ini

Peneliti : hmm jadi mbak ini sebelumnya sudah ada cuman sistem delivery ya mbak?

Informan : iyaaa

Peneliti : lalu apa yang menjadi pertimbangan mbak akhirnya tertarik untuk join ke aplikasi ini mbak?

Informan : yang pertama kan karena kita gak bisa nganterin terus menerus ke pelanggan, makannya kita perlu bantuan grab/gojek ini. Terus di aplikasi itu secara tidak langsung kita dapat promosi dan jangkauannya jauh lebih luas. Kalo dulu hanya sekedar kontak WA saja dan dekat-dekat saja tapi setelah join ini jangkauan jadi lebih luas yang beli juga dari orang yang tidak kita kenal juga.

Peneliti : ohh iya mbak, untuk nama outletnya di grab/gojek nya apa ya?

Informan : potner corner

Peneliti : berarti mbak ini baru-baru join ini ya mbak selama masa PSBB, apakah sebelumnya mengalami kelumpuhan atau bermasalah di omset gitu ?

Informan : kalo kita buka nya kan baru di masa PSBB ini untuk grafik turun atau naiknya sih belum terlihat signifikan. Karna di aplikasi tersebut juga belum terlihat banyak yang pesen gitulo mbak, karena kita juga usaha baru jadi mungkin belum banyak yang tau juga, tetapi awal buka sampai sekarang Alhamdulillah banyak juga peningkatannya.

Peneliti : hmm iya mbak. Lalu kalau boleh tau kenapa mbak kok tertarik memilih produk makanan somay itu?

Informan : karena waktu itu kita nyoba-nyoba aja, dulu juga pernah jual rice bowl ayam teriyaki dan masih tetep jalan juga sih tapi sekarang karena somay termasuk jajanan maksudnya bukan golongan makanan utama. Jadi kita ya gapapa jualan somay juga sekalian dimsum juga. Seperti yang dipinggir jalan itu kan lagi happening. Untuk itu kita jual somay dimsum itu.

Peneliti : ohh begitu mbak, untuk harganya apakah mbak sering beri promo atau sistem paket gitu ?

Informan : iya grab sama gojek kita ada promo sama sistem berpaket. Jadi kita kalo semisal beli ini dan ini cuman harga segini gitu, emm terus kemarin kita juga bikin promo 20% waktu awal buka. Sekarang juga masih berjalan sih sama harga paket masih berjalan.

Peneliti : ohh iya mbak, terus untuk jam operasionalnya memilih buka dan tutup jam berapa ya?

Informan : kita mulai jam sembilan sampai jam tujuh eh sampai jam lima tapi tergantung juga sih mbak, kita termasuk baru jadi ya fleksibel aja hehe. Di aplikasi tersebut juga bisa diatur kan jam buka tutupnya. Terus kita kan juga dirumah sendiri gitu gak nyewa toko jadi ya bisa fleksibel aja untuk jamnya.

Peneliti : ohh iya mbak, lalu bagaimana cara mbak untuk menginformasikan ke konsumen lain kalo produk mbak ini tersedia di grab dan gojek

Informan : ya pastinya waktu dulu share link biasanya ke orang yang dulunya pernah beli terus aku share link, kan di aplikasi bisa copy paste link untuk berbagi sehingga orang yang meng klik bisa langsung tertuju ke toko kita kan, nah kalau gak gitu aku juga bikin post story WA.

Peneliti : oh berarti ini juga untuk kebutuhan konsumen juga ya mbak join ke aplikasi ini untuk memudahkan pemesanan konsumen gitu

Informan : iya, pastinya iya. Untuk aplikasi ini kan enak kita ada yang ngebantu buat nge delivery-in. Misalnya orangnya pesen sekarang kan langsung masuk tuh orderannya langsung kita bikinin dan langsung diantar setelah matang. Sedangkan kalo dulu delivery order aku sendiri yang mengantar konsumen harus menunggu siap nya kan, seperti aku ngelompokin jam segini nganter ke daerah sana jam segini ke daerah sini jadi aku sesuaikan dengan rute jalan gitu. Makannya kalo sistem DO dulu gak bisa langsung gitu. Seperti grab/gojek lebih sangat membantu proses distribusi lah.

Peneliti : ohh iya mbak, lalu apakah mbak memiliki strategi khusus gitu yang membuat para konsumen ini nyaman dan keterusan untuk membeli produk mbak gitu

Informan : karena saya jualan makanan ya pasti saya optimalkan di rasa. Isi ayam somay saya ini sangat terasa ayamnya. Terus packaging juga kalo penjual biasa pakek kertas minyak. Punya kita pakek labeling dan lain lain, sehingga menjadi pembeda juga sama promo-promo tadi.

Peneliti : hmm iya mbak, lalu mbak sebelumnya kan juga delivery terus cara mbak beradaptasi awal-awal menggunkan aplikasi ini bagaimana?

Informan : adaptasinya sih kita ngikutin aja yang dari ketentuan grab/gojeknya itu. Dari harus gimana dan gimana

Peneliti : lalu mbak nya ini joinnya lihat dari youtube/disaranin orang atau bagaimana ya ?

Informan : saya daftar sendiri, kita ngikutin dari web aplikasi nya aja kan sudah tertera cara-cara nya gitu

Peneliti : lohh iya mbak. Untuk setelah join ini apakah sesuai harapan mbak gitu ?

Informan : Alhamdulillah sih, tapi untuk sesusai harapan ya beleum begitu . sejauh ini ada peningkatan order yang dari aplikasi grab / gojek ini.

Peneliti : oh iya mbak, baik mbak begitu saja sudah cukup informasinya.. terimakasih banyak ya mbak sudah meluangkan waktu, assalamualaikum mbak

Informasi : iya baik, waalaikumsalam

**Owner Dapur Pinggir Rel dan FF Food (Informan 3)**

\*percakapan konfirmasi melalui pesan pribadi WhatsApp

Peneliti : Assalamu'alaikum mbak, ini aku Nursha temennya karina... Kalo boleh tau ini benar samean ownernya ff food dan DPR ya mbakk??

Informan : waalaikumsalam, ya benar

Peneliti : Jadi mbak maksud aku ngechat sampean ceritanya aku lagi ngerjain tugas akhir skripsi, nah topik aku ini tentang pelaku usaha makanan yang join ke aplikasi grab/gojek terlebih di masa pandemi saat ini. Terus aku boleh minta tolong kah mbak Untuk jadi narasumber aku sebagai owner ff food dan DPR, mengenai pengalaman mbak setelah join grab/gojek tadi... Ini tanya² nya secara daring mbak jadi bisa lewat tlf WA saja. Pripun mbak?

Infroman : oh iya mbak, malam aja gimana?

Peneliti : Iya gapapa, mbak boleh juga semisal ingin melihat baca-baca daftar pertanyaan nya terlebih dahulu begitu mbak, supaya memudahkan nanti ketika wawancara di telfon mbak?

Informan : boleh silahkan

Peneliti : mengirim daftar pertanyaan.

Informan : oke

Peneliti : Mbak fitri maaf mau nanyak nih kira² jam berapa yaa?

Informan : Tugasnya terakhir kapan ya

Peneliti : Oh mungkin kalo mbak lagi sibuk bisa hari jumat/sebtu kok mbak. aku ngechat lagi karna mbak bilang insyaAllah malam ini jadi aku ngepastiin lagi begitu mbak...

Informan : Kira" perlu waktu berapa lama ya, gpp jam 9 malam’an

Peneliti : Gak lama kok mbak cuman pertanyaan itu aja, tadi narasumber lain gak sampai 10 menit kok... okey siap mbak

Informan : Okey jam 9 soale lapak masih rame grab

Peneliti : Nggih siap mbk, monggo lanjutkan dulu

Informan : njih, sekarang boleh wes.

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : halo Assalamualaikum Mbak

Informan : iya waalaikumsalam

Peneliti : iya mbak jadi keperluan saya menghubungi mbak sudah saya jelaskan di chat ya mbak, apakah bisa langsung saya tanyakan begitu mbak?

Informan : yaaa

Peneliti : baik mbak ini dengan mbak siapa dan sedang menjalankan usaha makanan apa gitu?

Informan : saya mbak fitria, jualan aneka sambelan

Peneliti : seperti nasi, mie dan makanan siap saji nggih mbak

Informan : iya benar

Peneliti : kalau boleh tau mbaknya ini join ke aplikasi tersebut sejak kapan ya mbak ?

Informan : sejak masa pandemi ini mbak saya join ke grab food ya sekitar awal tahun 2020.

Penelitian : lalu mbak apa yang menjadi pertimbangan sampean akhirnya join ke aplikasi tersebut?

Informan : karena kalo menurut saya ya mbak ya, usaha saya semakin maju sejak bergabung di aplikasi ini. Dikenal banyak orang , eh resto ini tersedia di aplikasi ini gitu, ya semakin dikenal aja.

Peneliti : kalo boleh tau mbak nya ini join ke grab aja/gojek aja/ dua-duanya?

Informan : dua-duanya

Peneliti : terus nama outletnya di aplikasi tersebut apa ya mbak?

Informan : ada dua mbak FF Food sama Dapur Pinggir Rel

Peneliti : ohh, lalu akhirnya memutuskan untuk join ini sebelumnya sejak masa PSBB apakah juga mengalami kelumpuhan atau penurunan omset gitu

Informan : sangat mengalami masa pandemi segitu berkurang karena kan, orang juga ekonomi melemah semua kan di ospek apapun, jadi ya melemah sih

Peneliti : ohh iya mbak, lalu mbak ini kenapa kok memilih produk makanan tersebut?

Informan : karena ahlinya dibidang itu, karena masak e yang bisa ya itu mbak. Makanan indonesia khususnya.

Peneliti : apakah sebelumnya ada saran dari tetangga gitu untuk menambah varian produk

Informan : kalo saran sih, seperti mbak kalo bikin menu ini gimana bisa nggak? Jadi pelanggan saya request minta menu ini menu ini, akhirnya menu saya jaid buanyak itu request dari pelanggan-pelanggan.

Peneliti : ohh iya mbak, lalu emm untuk jam operasionalnya, buka dan tutup jam berapa ya mbak ?

Informan : buka mulai jam delapan pagi sampai jam sepuluh malam.

Peneliti : karena ya bisa siapnya jam delapan pagi itu dan untuk tutupnya menyesuaikan kan kertosono bukan kota besar seperti surabaya jadi ya mungkin orang-orangnya itu jam sepuluh sudah pada istirahat jadi maksimalnya ya jam sepuluh itu

\*berhenti sejenak karena terkendala signal jadi panggilan terputus-putus

Peneliti : halo mbak suaranya tidak jelas tadi putus-putus

Informan : iya mbak putus-putus suaranya.

Peneliti : baik mbak bisa lanjut ya untuk pertanyaannya?

Informan : iyaa

Peneliti : lalu mbak bagaimana mbak menginformasikan ke konsumen lain kalau produk mbak tersedia di aplikasi tersebut

Informan : lewat media sosial sangat penting, kayak WA, instagram, dan facebook. Paling utama facebook sih. Karena lebih cepat dikenal banyak orang, nah disana itu ada grup namanya kuliner kertosono jadi mencakup penjual makanan-makanan tuh yang di kertosono. Nah resto sini ternyata ada grab/gojeknya nih jadi lebih mudah gitu kalo saya gak bisa nganter gitu

Peneliti : ohh berarti sebelumnya ini sistemnya delivery ya mbak

Informan : iya bener sistemnya delivery, sebelum join aplikasi sistemnya delivery

Peneliti : ohh lalu mbak apakah si FF Food dan DPR ini mempunyai strategi khusus gitu sehingga para konsumen ketagihan dan nyaman beli disini gitu?

Informan : intinya itu rasa yang utama, ada rasa ada harga. Terus kualitas kemasan , keamanan produk saat pengiriman agar tidak tumpah gitu gimana, mewanti-wanti ke driver sih intinya. Soalnya yang sering ceroboh driver.

Peneliti : ohh iya mbak, untuk harganya ini sering memberikan promo dan sistem berpaket ya mbak?

Informan : iya bener sering, biasanya di aplikasi memberi promo 10%, 20%... atau diskon ongkos kirim atau sistem paket itu. Menu ini dengan ini di total berapa gitu malah lebih murah di paket dari pada harga normal. Karena di aplikasi itu kan juga sistemnya ambil pajak, nah pajaknya nih juga lumayan.

Peneliti : lalu mbak apa yang menjadi alasan akhirnya tertarik untuk memberi promo tersebut. Apakah untuk kebutuhan konsumen ya mbak?

Informan : ya bener karena masa pandemi gini pasti orang carinya, enak dan kenyang.

Peneliti : hehee iya betul mbak, lalu masa awal-awal beradaptasinya gimana ya mbak?

Informan : adaptasinya ya itu terjadi perbedaan harga kan harga di aplikasi lebih mahal karena ada pajaknya komisi 20%. Yaitu memberikan pengertian ke pelanggan bahwa maaf ya harga di grab/gojek ini lebih mahal .

Peneliti : ohh iya mbak , lalu mbak sampean ini inisiatif daftarin sendiri ya mbak? Atau sebelumnya denger dari omongan tetangga atau mungkin mbak mengetahui dari media online gitu

Informan : kalo daftar saya yang FF Food diaftarin terus yang DPR daftar sendiri. Terus mengenal aplikasi ini sih dari tetangga, menawari bagaimana kalo restone sampean di daftarno grab gitu. Jadi ya dari driver itu yang ngenalinnya.

Peneliti : ohh iya baik mbak, setelah join ini apakah sesuai harapan mbak begitu?

Informan : Alhamdulillah sesuai.

Peneliti : oh begitu, baiklah mbak sudah cukup sesi wawancaranya, terimakasih sudah menyempatkan waktu ya mbak.. assalamualaikum

Informan : iya sama-sama waalaikumsalam

**Owner Kedai Selera Nusantara(Informan 4)**

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : Halo Assalamualaikum

Informan : waalaikumsalam

Peneliti : sebelumnya ini benar dengan owner kedai selera nusantara nggih?

Informan : iya benar , ni siapa ya?

Peneliti : jadi mas perkenalkan ini dengan saya Nursha, maksud dan tujuan saya menghubungi sampean sudah saya jelaskan ketika kemarin yang sempet mampir ke warung nya mas ketika siang hari itu lo mas hehehe.

Informan : oalahhh yang kemarin to, iyaya mbak jadi gimana??

Peneliti : baik mas boleh langsung saja saya mulai sesi tanya jawabnya atau ada yang ingin sampean tanyakan terlebih dahulu gitu?

Informan : monggo mbak langsung saja.

Peneliti : baik mas, sebelumnya boleh tau nama dan juga sedang menjalankan usaha makanan apa?

Informan : saya sih biasa dipanggil Agus, dan sedang menjalankan usaha makanan nasi lauk pauk sambelan

Peneliti :lalu kedai selera nusantara ini join dengan grab aja/gojek aja/ dua-duanya ya?

Informan : untuk saat ini join gojek saja.

Peneliti : lalu untuk nama outletnya di aplikasi tersebut apa ya ?

Informan : ya disamain aja mbak, namanya itu kedai selera nusantara biar pembeli gampang nyarinya

Peneliti : ohh, join sejak kapan ya mas?

Informan : saya itu dari bulan apa ya .. bulan Juni tahun kemarin

Peneliti : oh 2020, berarti sudah memasuki masa pandemi gini ya mas

Informan : iya dah masuk

Peneliti : lalu apa yang menjadi pertimbangan sampean akhirnya tertarik gitu untuk join aplikasi tersebut terlebih di masa PSBB saat ini?

Informan : Yang jelas ya menambah hasil pendapatan, karena kita juga punya keluarga dirumah dan juga saya juga ada karyawan yg harus digaji. Jd biar tetep jalan aja ini usaha... Oh juga biar pembeli lebih mudah dan praktis

Peneliti : oh lalu,kedai selera nusantara berdiri sejak kapan ya mas

Informan : berdirinya lumayan sih mbak sudah 7 tahunan

Peneliti : wah lama juga ya mas, lalu untuk pendapatan sesudah masa PSBB apakah pernah mengalami kelumpuhan atau penurunan pendapatan gitu mas? Kalo, iya menurut sampean kenapa?

Informan : iya jelas sempet lumpuh karena merasa sepi warung nya gak kayak biasanya yang banyak buat tempat nongkrong mahasiswa, kan saya jualannya di depan kampus mbak jadi ya juga berdampak gitu,

Peneliti : ohh iya mas, lalu kenapa kok tertarik menjual produk makanan tersebut?

Informan : ya cari yg praktis aja mbak juga cocok dilidah masyarakat banyak salah satunya sambelan jadi ya tinggal variasi lauk pauk

Peneliti : lalu untuk harga yang dicantumin di aplikasi apakah sering memberi promo atau sistem berpaket gitu

Informan : wah kalo masalah paket paketan itu belum pernah nyoba

Peneliti : kalo boleh tau kenapa alasannya kok belum pernah promo namun ada sistem paket begitu mas?

Informan : dulu pernah dihitung malah minus mbk, karna di aplikasi itu ada potongan buat pajak. beda harga lagi kalo beli langsung di warung kadang saya kasih diskon khusus ya buat hari jumat buat berkah.

Peneliti : ohh lalu bagaimana sampean menginformasikan usaha mas pada aplikasi tersebut, kayak seperti bentuk tampilan/ pemilihan jam operasional dan lain-lain gitu.

Informan : kalo untuk jam operasional jam 7 pagi sampai jam 9 malam, kita ngasih keterangan lengkap menu ini dapet bonus apa seperti terong, tahu tempe terus sambel trasi sambel tomat dan lain lain

Peneliti : ohh iya mas, lalu kenapa milih jam tersebut?

Informan : ya karna dulu buka pagi cocok buat mahasiswa biasanya buat sarapan, trs sampek malem kan sambel juga cocok dimakan pagi siang malem

Peneliti : ohh iya mas sekarang usaha sampean kan tersedia di aplikasi, nah bagaimana cara sampean menginformasikan ke konsumen kalo saat ini tersedia di aplikasi gitu??

Informan : promosi lewat WA, instagram, dan Facebook, juga di depan warung saya kasih stand banner kalo ini tersedia di gojek gitu.

Peneliti : apakah ada strategi khusus gitu sehingga konsumen nyaman beli terus-terusan di kedai selera nusantara?

Informan : yang utama cita rasa, kalo lidahnya cocok pasti balik lagi toh, Juga harga nya yang ramah di kantong terutama untuk mahasiswa lah

Peneliti : ohh iya mas, lalu apakah boleh cerita dulu awalnya join aplikasi itu adaptasinya gimana mas?

Informan : dulu aaa dapet masukan saran salah satu karyawan, disuruh daftarin warung ke aplikasi itu gratis pula, jadi ya lumayan menarik lah buat saya, terus saya suruh karyawan saya yang ngedaftarin

Peneliti : lalu setelah join, apakah sesuai dengan harapan mas?

Informan : Alhamdulillah mbak lumayan stabil

Peneliti : baik mas sudah cukup untuk pertanyaan dan jawabannya, terimakasih ya mas semoga usahanya lancar terus

Informan : ya sama sama, mudah-mudahan bisa membantu ya

Peneliti : sangat membantu mas agus hehe terimakasih assalamualaikum

Informan : ok waalaikumsalam

**Owner Camme Food (Informan 5)**

\*percakapan konfirmasi melalui pesan pribadi WhatsApp

Peneliti : Assalamualaikum mbak, ini aku Nursha temennya Isna anak UPN. Kata Isna mbak punya usaha makanan dimsum, benar begitu ya mbak?

Informan : waalaikumsalam ya betul dek

Peneliti : Jadi mbak keperluan saya nge WA mbak, ceritanya saya sedang ngerjain tugas akhir skripsi dengan topik pelaku usaha makanan yang join ke grab/gojek gitu terlebih di masa pandemi saat ini. Untuk itu saya bermaksud meminta tolong ke mbak untuk jadi informan saya sharing-sharing tentang pengalaman selama join apk tersebut. Lalu untuk sistematik nya ini wawancara secara daring kok jadi bisa telfon lewat WA nanti saya rekam. Begitu ceritanya mbak, apakah mbk bersedia? Hihii

Informan : iya boleh, kapan mau wawancaranya? soalnya aku sekarang posisi lagi di malang dan agak susah sinyal kalo buat telfon, baru pulang besok sabtu

Peneliti : Iya sebtu aja gpp mbak, kalo boleh tau sampean join grab/gojek sejak kapan ya mbak??

Informan : masih baru aku, baru bulan desember kemarin

Peneliti : Nah Alhamdulillah cocok nih mbak sesuai kriteria, kira² hari sebtu jam berapa ya mbak?

Informan : sore atau malem jam 19.00 gitu gimana?, baru sampek rumah jam segituan soalnya

Peneliti : Okey siap mbak, besok sebtu aku follow up lagi yaaa, terimakasih mbak

Informan : oke

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : halo assalamualaikum mbak

Informan : halo assalamualaikum

Peneliti : waalaikumsalam mbak, baik mbak perkenalkan dengan saya Nursha, yang mana tujuan saya telfon sudah saya jelasin di chat ya mbak

Informan : yaaa

Peneliti : baik mbak, ini bisa langsung sesi tanya jawab atau bagaimana?

Informan : ya boleh silahkan

Peneliti : baik mbak, ini dengan mbak siapa dan sedang menjalankan usaha makanan apa ya mbak?

Informan : saya Novita Darmayanti, biasa dipanggil Novita saat ini saya menjalankan usaha makanan cepat saji kayak dimsum dan..

Peneliti : dimsum dan apa mbak?

Informan : kenapa?

Peneliti : menjual dimsum dan apa mbak kurang jelas tadi suaranya hehee

Informan : dimsum, bakaran sosis-sosis, tahu walek gitu, kek cemilan-cemilan gitulah

Peneliti : ohh iya mbak, lalu mbak nya ini join ke grab aja/gojek aja/ dua-duanya ya mbak?

Informan : aaa kalo saat ini cumak grab sama tokopedia

Peneliti : ohhh, kalo boleh tau sejak kapan mbak join dengan grab mbak

Informan : kalo dengan grab itu mulai desember, awal-awal berdirinya desember, masih baru.

Peneliti : maksudnya mbak ini sebelumnya sudah ada kan ya mbak cuman baru-baru ini ya join grab nya?

Informan : iyaaa

Peneliti : lalu apa yang menjadi pertimbangan mbak akhirnya tertarik join ke grab mbak?

Informan : ya karena sekarang kan serba online, apabila masa pandemi saat ini tuh orang makin males gitulo buat keluar rumah, beli langsung, mereka lebih ngandelin handphone otomatis semuanya serba online, pesenya online, pesen makanan pun online gitu jadi aku pikir ya kenapa gak gitu toh daftar grab juga gak mbayar dan gampang.

Peneliti : iya baik mbak, lalu nama ouletnya di aplikasi apa ya mbak

Informan : namanya cammey food. C-A-M-M-E Food

Peneliti : kalo boleh tau mbak saat ini kan sudah diberlakukan masa PSBB ini sebelum join ini mbak nya mengalami kelumpuhan atau penurunan omset gitu?

Informan : yaa aa kan aku kan bukanya masih baru gitu ya, kalo di bilang kelumpuhan juga bukan ya, tapikan namanya jualan juga ada naik turunnya. Ya kadang awalnya lumayan terus setelah gabung dengan grab ada aja gitu ya yang beli lewat itu, ya nambah-nambah omset lah.

Peneliti : lalu mbaknya kenapa tertarik memilih produk makanan itu?

Informan : karena ya apa ya, anak muda sekarang suka nyemil-nyemil gitu ya kan apalagi dimsum itu orang jual dimana-mana gitu awalnya coba-coba doang ikut resep dari youtube itu terus habis itu ditawarin ke temen-temen, eh kok disuruh buka gitu.. eh buka aja bikin bikin apa namanya bikin jualan, jadi ya Alhamdulillah ada yang beli

Peneliti : berarti mbak nya menerima saran dari konsumen gitu ya mbak awalannya

Informan : iya betul

Peneliti : lalu di aplikasinya apakah mbak sering memberik promo atau sistem berpaket gitu mbak

Informan : kalo saat ini belum sih cuman nampilin menu, daftar harga gitu aja belum bikin paket-paket masih satuan

Peneliti : ohh iya mbak tapi mbaknya memberi info lengkap ya mbak misal produk ini terbuat dari ini ini gitu juga mbak tulis ya

Informan : iya iya semua ditulis dan apaya diaplikasi itu gampang kok kek tinggal ngisi google form gitulo jadi menunya tinggal gitu, lalu untuk foto produk ya bisa nanti muncul sediri

Peneliti : emmm lalu untuk jam operasional mbak milih buka tutup jam berapa?

Informan : buka nya jam 18.00 sore sampek jam 23.00 malem

Peneliti : kenapa mbak milih jam tersebut ?

Informan : ini kan aku bikin sendiri, pagi aku masak baru selesai itu sore jadi ya jam enam itu baru buka

Peneliti : emm iya mbak, lalu mbaknya ini menginformasikan kalo produk mbak tersedia di aplikasi tersebut melalui apa mbak?

Informan : ya sosial media, aaa tak bagikan lewat instagram, whatsApp, terus tak bagikan ke temen-temen, ya biar apa ya biar tau para tetangga dan dari mulut-ke mulut gitu.

Penelitian : ohh iya mbak... lalu apakah mbak punya startegis khusus gitu sehingga membuat konsumen mbak nyaman dan ketagihan untuk beli produk mbak gitu?

Informan : nah itu, kalo akusih mainiin dari rasa makanannya,karena aku pikir gini, kalo makanannya enak orang pasti balik lagi buat beli gitu, bukan karena murahnya orang kan gak selalu mikir penting murah terus habis itu gak beli lagi. Aku gak mau kalo konsumen itu beli sekali terus gak beli gitu loh.

Penelitian : ohh iya mbak berarti lebih mentingin ke biar konsumen loyal gitu ya mbak

Informan : iya betul, kan kalo makanan enak orang jadi suka gitu

Peneliti : lalu mbak waktu awal-awal join ke grab itu mbak beradaptasi bagaimana ya mbak?

Informan : maksudnya beradaptasi?

Peneliti : cara daftarnya itu inisiatif sendiri atau menerima saran dari temen terus belajar mengaplikasikannya gitu

Informan : iya ada temen saran dan ada tetangga pakek juga gitu ada banyak kan sudah banyak banget yang pakek dan gampang gitu, yaudah

Peneliti : iya berarti mbak ini awalnya belajar dari youtube atau dari web gitu mbak?

Informan : iya dari youtube, terus tanya-tanya dengan yang sudah join sebelumnya gitu ke tetangga

Peneliti : ohh iya mbak.. mbak kalo boleh tau kenapa kok join ke grab aja, karena pesan antar makanan kan juga ada gojek gitu?

Informan : soalnya awalnya itu mau aa gabung gojek di gojek itu susah daftarinnya, masuk ke aplikasi susah gitu loh. Kayak perlu verifikasi foto ya kan sudah di pasang foto eh tapi gak masuk masuk, aplikasinya masih jelek gitulo daripada ribet yaudalah grab aja gitu kan sama sosial media gitu kek toko pedia gitu.

Peneliti : ohh iya, lalu setelah join apakah sesuai harapan mbak gitu?

Informan : ya Alhamdulillah, Cuman ya gak rame banget enggak, kadang itu beberapa hari sekali gitu aja .

Peneliti : ohh iya mbak baik sudah cukup untuk pertanyaan dan jawabannya, terimakasih ya mbak novi.. maaf kalo menganggu waktunya

Informan : ya gak papa. semoga membantu ya, semangat ngerjain skripsinya

Peneliti : amin makasih mbak Novi, assalamualaikum

Informan : waalaikumsalam

**Owner Bakso Moro Seneng (Informan 6)**

\*percakapan konfirmasi melalui pesan pribadi WhatsApp

Peneliti : mbak iis mau nge follow up mengenai dulu kan pernah aku bicarakan kalau aku sedang ambil skripsi kan nah, topiknya itu ya tentang pelaku usaha makanan yang join ke aplikasi pesan antar gojek/grab ini terlebih di masa pandemi gini kan, nah sebelumnya mau tanyak bakso moro seneng itu join ke grab aja/gojek aja/ dua-duanya?

Informan : grabfood aja

Peneliti : nah cocok mbak, terus itu ngedaftarin di grab apakah inisiatif diri sendiri gitu?

Informan : iya sama masku yang ngedaftarin

Peneliti : jadi mbak is pertanyaanku itu gak menjurus ke cara daftar/cara pemakaian. Aku condong ke kenapa kok tertarik join ke aplikasi pesan antar itu terlebih di masa pandemi saat ini gitulo, terus strategi pemasaran dalam membentuk produk seperti penampilan foto, kelengkapan info produk dll gitu tok sih. Kalo gini kira-kira aku bisa minta tolong wawancara ke mbak atau masnya ya?

Informan : di aku aja gak papa

Peneliti : nggih siap terimakasih...

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : halo assalamualaikum mbak

Informan : nggih waalaikumsalam

Peneliti : iya mbak perkenalkan dengan saya Nursha, tujuan saya menghubungi mbak sudah saya jelaskan di chat ya mbak

Informan : nggih sampun

Peneliti : baik mbak boleh saya langsung mulai sesi tanya jawabnya ya

Informan : nggih monggo mbak

Peneliti : jadi ini dengan mbak siapa dan sedang menjalankan usaha makanan apa ya mbak?

Informan : saya iis mbak sedang menjalankan usaha makanan dari orangtua, kebetulan orangtua saya jualan makanan, dan saya membantu promosi aja mbak

Peneliti : iya ini jenis makanannya apa ya mbak?

Informan : bakso, somay, es jugak

Peneliti : ohh iya mbak lalu mbak ini yang ngebantu promosiin lewat aplikasi pesan antar makanan grab/gojek ini ya mbak?

Informan : iya saya bantu seperti itu

Peneliti : mbaknya ini join ke grab aja /gojek aja/ dua-duanya ya?

Informan : saya pakeknya grabfood aja mbak

Peneliti : lalu joinnya ini sejak kapan mbak kalo boleh tau?

Informan : waktu join itu aaaa sekitar dua atau tiga bulan yang lalu pokoknya ya pas itu kebijakan pemerintah yang harus dirumah aja dan mengurangi aktivitas di luar rumah gitu

Peneliti : ohh jadi mbak sebelumnya ada warung offline nya lalu mbak tertarik mengombinasikan offline dengan online gitu ya, kenapa mbak?

Informan : iya yang offline itu sudah lama ya puluhan tahun, terus Alhamdulillah lancar tapi ya karena pandemi ini dan kebijakan pemerintah yang harus aaa pembatasan aktivitas diluar rumah jadi ya sangat berdampak sih bagi pedagang, saya juga merasakan seperti itu orangtua saya. Terus ini akhirnya dari orangtua saya mengeluh seperti itu, lalu saya sebagai yang muda saya yang mengusulkan, gimana kalo ditambah promosinya di sosial media. Apalagi sekarang itu canggih mbak ya alat teknologi pastinya semua mudah tahu informasi online jadi saya pengen coba di grabfood pesan antar tadi.

Peneliti : ohh iya mbak, kalo boleh tau nama outletnya di grabfood apa mbak?

Informan : bakso moro seneng mbak, kertosono

Peneliti : mbak kenapa tertarik memilih produk makanan tersebut?

Informan : ya kalo menurut saya bisa menjangkau promosi nya sih mbak, soalnya kan orang pengen praktis gitu apalagi masa pandemi gitu

Peneliti : lalu mbak di aplikasi tersebut mbak sering memberi promo atau sistem berpaket gitu?

Informan : kalo promo enggak sih mbak, sistem paket juga enggak, malah harganya kalo jadi di grabfood itu ada pajaknya jadi kita gabung ke grabfood terus harganya itu kepotong pajak. Jadi harga grabfood dengan harga offline itu beda. Misalnya di offline jualnya Rp. 8.000 nah kita jualnya Rp. 8.500, dan Rp.9.000 jadi ya aku tetep pakek harganya gitu.

Peneliti : lalu untuk jam operasionalnya, buka-tutup di aplikasi tersebut jam berapa ya mbak?

Informan : iya di grabfood itu ada pengaturan jam operasional, jadi ya tak sesuaikan dengan offlineku, jadi buka nya jam 11.00 dan tutupnya itu jam 09.00 jadi sesuai offline ku mbak

Peneliti : oh iya mbak, kalo jam 11.00 itu sudah termasuk siang ya mbak, kenapa kok milih jam segitu

Informan : ya soalnya kan kalo makanan kebetulan kan masaknya setiap hari selalu pagi dan selalu fresh masak dan masak lagi jadi ya memang selesainya jam segitu mbak, tapi biasanya di offline nya itu jam 10.00 sudah matang ya boleh beli langsung secara offline gitu

Peneliti : lalu mbak menginformasikan bahwa produk mbak ini tersedia di grabfood gitu melalui apa ya mbak?

Informan : kalo ini aku bantu juga di instagram mbak, aku kebetulan membuat instagram khusus jualan ini, terus aku infokan disitu ada juga kek stiker gitulo mbak aku tempel di depan warung offline itu jadi kalo ada yang beli bisa liat kalo tersedia di grabfood juga gitu.

Peneliti : emm iya mbak, lalu apakah di bakso moro seneng memiliki strategis khusus gitu sehingga para konsumen lebih nyaman dan ketagihan untuk membeli disini gitu

Informan : kalo di online ini menurutku lebih gimana ya mbak ya kayak konsumen yang jauh misalnya pengen terus kan di kertosono itu kan kan bukan kota besar jadi yang tersedia di grabfood itu masih sedikit jadi kemungkin kek orang jauuh pengen bakso terdekat munculnya bakso moro seneng, jadi kayak mempermudah gitu mbak.

Peneliti : mempermudah konsumen untuk menemukan ya mbak

Informan :iyaa

Peneliti : ohh iya mbak, lalu boleh cerita dikit mbak tentang cara beradaptasinya gitu,

Informan : aaa itu kek waktu awal gabung jadi kek sehari berapa pesanan gitu masih awal –awal dulu, terus Alhamdulillah karena instagram juga terus juga karena dikasih tau juga di tempelkan di warung juga ya Alhamdulillah lebih lah mbak.

Peneliti : ohh iya mbak, lalu setelah join ini sesuai harapan mbak gitu ya

Informan : iya Alhamdulillah mbk bisa menambah lah

Peneliti : ohh iya mbak siap, sudah cukup mbak pertanyaan dan jawabnnya, terimakasih sudah meluangkan waktu mohon maaf apabila menganggu

Informan : nggih sami-sami mboten nopo-nopo

Peneliti : nggih assalamualaikum

Informan : waalaikumsalam

\*telfon lagi karena ada pertanyaan yang ketinggalan

informan : halo piye nurr

peneliti : iya maaf mbak tadi ada pertanyaan yang kurang satu hehehe

informan : nggih nopo?

Peneliti : iya mbak, mbak nya kan join ke grabfood aja kenapa gak nambah lagi ke gojek gitu, kalo boleh tau alasannya apa ya mbak

Informan : soalnya daerahnya setau saya kertosono masih grab kalo gojek saya gatau makannya saya langsung yaudah grabfood gitu.

Peneltii : ohh mbaknya tau dari mana kalo kertosono masih grab aja gitu apa mungkin dari tetangga atau survive sendiri gitu?

Informan : soalnya itu mbak iya, waktu jalan gitu ohh ternyata bisa grab disini jadi ya tau sendiri gak nyoba yang lain .

Peneliti : ohh iya baik mbak iis, terimakasih ya maaf menganggu lagi

Informan : ya mbak sama-sama.

**Owner Hero Chicken (Informan 7)**

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : Halo Assalamualaikum

Informan : halo waalaikumsalam

Peneliti : ya baik mas sebelumnya ini benar dengan owner hero chicken nggih?

Informan : iya mbak bisa ada yang saya bantu?

Peneliti : jadi mas perkenalkan ini dengan saya Nursha, maksud dan tujuan saya menghubungi sampean sudah saya jelaskan kemarin yang sempet mampir ke hero chicken sore hari itu mas hehehe

Informan : ohh yang kemarin nggih nggih mbak, terus nggih ?

Peneliti : ya baik mas ini boleh langsung saya mulai sesi tanya jawabnya atau ada yang ingin sampean tanyakan terlebih dahulu gitu?

Informan : monggo langsung mawon mbak.

Peneliti : ya makasih mas, sebelumnya ini dengan mas siapa dan sedang menjalankan usaha apa ya?

Informan : dengan mas Diki, dan ini kebetulan menjalankan usaha makanan olahan ayam aja ini mbak.

Peneliti : ohh lalu usaha mas ini join ke grab aja/gojek aja/ dua-duanya nggih?

Informan : aaa saat ini join grab dan gojek.

Peneliti : lalu kalo boleh tau untuk nama outletnya di aplikasi tersebut apa ya mas ?

Informan : ya dua-duanya sama hero chicken

Peneliti : ohh, untuk joinnya ini sejak kapan ya mas?

Informan : ya belum lama sih mbak kurang lebih aaa 6 bulanan

Peneliti : oh kalo gak salah itu sudah masa PSBB nggih mas

Informan : aaa iya betul

Peneliti : lalu apa yang menjadi pertimbangan sampean akhirnya tertarik gitu untuk join aplikasi tersebut terlebih di masa PSBB saat ini?

Informan : hmm ya karena dulu itu kan kepikiran karena musim PSBB semuane kan serba dibatasi gitukan mbak dan juga sekarang itu sudah masuk jaman digital lalu ya kepikiran aja join ke aplikasi yang bisa luas gitu promosine. Ya bisa dibilang up to date mengikuti perkembangan jaman. Adapun promosi lain juga melalui media sosial terus di wadah kemasannya saya cantumin label kontak hero chicken, kalo mbak minat saget mbak e pesen ten kulo”

Peneliti : ohhh hehhe iya mas, aa lalu mas untuk hero chicken nya berdiri sejak kapan ya

Informan : ya kira-kira pertengahan bulan Januari 2018

peneliti : wah lumayan lama juga ya mas, lalu untuk pendapatan sesudah masa PSBB apakah pernah mengalami kelumpuhan atau penurunan pendapatan gitu mas? Kalo, iya menurut sampean kenapa?

Informan : dulu waktu awal penerapan PSBB iya sempet ndak jalan wong ya apa itu lumpuh gitu lo bisa jadi karena warga sekitar waktu itu mungkin takut gitu ya beli makan diluar rumah. Atau mungkin juga kan dulu juga marake korban PHK’an itu to mbak sehingga faktor ekonomi keluarga jadi berkurang gitu terus mengurangi beli makan diluar karena irit, Yang akhirnya ya sempet sepi jualanya secara tidak langsung pendapatan juga tidak seperti biasanya sebelum PSBB.

Peneliti : ohh iya mas, lalu kenapa kok tertarik menjual produk makanan tersebut?

Informan : ya dulu kan sempet tren gitu ya olahan ayam sejenis KFC, MCD kalo yang di kota-kota besar. Nah saya tertarik dari situ bikin olahan ayam yang sejenis itu tapi ya pemasarannya saya di desa sini aja. Terus berhubung di desa sini belum ada yang jual makanan olahan ayam itu ya saya yang pertama jual begituan

Peneliti : hmm lalu untuk pencantuman harga di aplikasi itu apakah sering memberi promo atau sistem berpaket gitu

Informan : eggg kalo promo belum sih mbak tapi saya pakek sistem paket, jadi kayak peketan gitulo

Peneliti : ohh ya paket makan dan minum gitu ya mas

Informan : iyaa

Peneliti : ohh terus kalo boleh tau kenapa , belum pernah promo itu kenapa ya mas?

Informan : ya menurut saya gak perlu promo karena sistem paket itu sudah lumayan juga turun harganya jadi ya supaya biar yang beli bepaket biar praktis aja ada paket makan+minum itu kan gak kayak promo jadi gak bingung pilihnya

Peneliti : ohh gitu lalu mas bagaimana sampean menginformasikan produk hero chicken pada aplikasi tersebut, kayak seperti bentuk tampilan/ pemilihan jam operasional gitu.

Informan : kalo untuk jam operasional jam 8 pagi sampai jam 11 malaman, kita juga nampilin foto produk kok di aplikasi sekaligus keterangan yang jelas.

Peneliti : ohh iya mas, lalu kenapa milih jam tersebut?

Informan : aaa ya kenapa ya secara mengolah ayam goreng kan cepet gitu ya jadi ya stock nya ada terus sampai malam, kalo habis tinggal goreng lagi gitu mbak

Peneliti : hmm lalu mas bagaimana sampean menginformasikan ke konsumen kalo produk hero chicken hadir di grab dan gojek?

Informan : ya promosi di media sosial, instagram, terus Facebook

Peneliti : hmm lalu mas kalo boleh tau apakah ada strategi khusus gitu sehingga konsumen nyaman beli terus-terusan di hero chicken?

Informan : woo ya yang utama mempertahankan rasa ya, juga menurut saya patokan harga per menu juga tidak begitu mahal kalo di punya saya jadi ya orang senang dapet harga terjangkau, ya saya kira enak sih rasane terus juga bisa pesen lewat aplikasi kan lebih simpel jadi gak perlu keluar rumah lebih praktis tinggal bayar dan makan.

Peneliti : ohh iya mas, lalu sebelum awal join itu apakah boleh cerita dulu dari yang offline lalu mengombinasikan secara online gitu?

Informan : woo dulu to saya kan seneng wifian itu mbak saya liat Youtube tutorial cara daftar dan untuk syarat-syaratnya saya pastikan di website nya tinggal upload.

Peneliti : ohh gitu mas lalu setelah join, apakah sesuai dengan harapan mas?

Informan : ya Alhamdulillah bisa nambah pendapatan si mbak

Peneliti : oh iya mas Diki, baiklah sudah cukup untuk pertanyaan dan jawabannya, terimakasih ya mas semoga usahanya lancar terus

Informan : oh iyaya mbak , amin matur suwun mbak

Peneliti : hehee terimakasih assalamualaikum

Informan : ya waalaikumsalam

**Owner kasushie kertosono(Informan 8)**

\*percakapan melalui telefon WhatsApp

Peneliti : Halo Assalamualaikum

Informan : halo waalaikumsalam niki sinten nggih?

Peneliti : mbak putri, ini saya nursha temennya mbak yuni

Informan : oalahh iya ya kemarin mbak yuni sudah telfon aku sih mbak

Peneliti : heehe iya mbak, jadi maksud tujuan saya menghubungi sampean saya dapet info dari mbak yuni katanya punya temen yang punya usaha jualan makanan sushie nggih mbak, nah saya disini ingin minta tolong mbak sebagai informan saya untuk keperluan skripsi begitu mbak, boleh ya mbak?

Informan : iya mbak boleh gak papa, yuni kemarin dah bilang kok

Peneliti : hehe baik mbk ini boleh langsung saja saya mulai sesi tanya jawabnya atau ada yang ingin sampean tanyakan terlebih dahulu gitu?

Informan : monggo langsung saja mumpung saya lagi gak ngapa-ngapain.

Peneliti : baik mbak, sebelumnya boleh tau nama dan juga sedang menjalankan usaha makanan apa?

Informan : saya putri nurfikasari, sekarang saya menjalankan usaha makanan sushie daerah kertosono

Peneliti : lalu kasushie kertosono ini join dengan grab aja/gojek aja/ dua-duanya ya mbak?

Informan : semuanya join kok mbak

Peneliti : untuk nama outletnya di aplikasi tersebut apa ya mbak?

Informan : lya itu mbak sama kasushie kertosono mbak

Peneliti : ohh, join sejak kapan ya mas?

Informan : kalo gak gak salah ya mbak saya ingetnya 22 februari 2020 pas tanggal cantik mbak

Peneliti : oh gitu mbk hehee kalo gak salah itu sudah masa PSBB berlaku nggih di Kertosono

Informan : hmm iya begitu sih mbak kayaknya

Peneliti : lalu apa yang menjadi pertimbangan sampean akhirnya tertarik gitu untuk join aplikasi tersebut terlebih di masa PSBB saat ini?

Informan : yang jelas memperluas dagangan, terus para pembeli juga terasa dimudahkan pesen dari rumah kan sudah tren nya begitu mbak sekarang.

Peneliti : untuk kasushie kertosono nya berdiri sejak kapan mbak?

Informan : lumayan lama juga mbak kurang lebihnya 4 tahunan sih

Peneliti : woh lama juga ya mbak, untuk pendapatan sesudah masa PSBB apakah pernah mengalami kelumpuhan atau penurunan pendapatan gitu ? Kalo, iya menurut sampean kenapa?

Informan : iya karena itu juga mbak saya join ke aplikasi grab dan gojek. Karna sejak corona ini daya beli masyarakat tuh berkurang mbak, dagangan tak serame dulu, sebelumnya juga banyak yang pada makan ditempat akhir2 ini berkurang mbak. Ya begitulah. saya Menyiasati dengan join aplikasi mbak

Peneliti : lalu kira2 sampean merasakan dampak perubahan apa lagi mbak sejak adanya pandemi ini

Informan : emm itu mbak ya saya sempet juga mengurangi 2 pekerja mbak karena ya itu tadi pendapatan sempet kurang, saya bingung juga mau gaji pakek uang apa begitu.. Terus juga tempat duduknya saya atur jaga jarak, terus didepan saya kasih tempat untuk cuci tangan, dan peringatan wajib pakai masker gitu mbak, yahh seusai protokol kesehatan mbak biar pembeli juga nyaman gitu kalo ingin makan ditempatnya

Peneliti : ohh iya mbak, lalu kenapa kok tertarik menjual produk makanan tersebut?

Informan : setau saya daerah kertosono belum ada yang jual makanan ala Korea Jepang gitu, yah saya cooba-coba aja lah, sampai saat ini ada aja yang beli ya Alhamdulillah banget sih

Peneliti : lalu untuk harga yang dicantumin di aplikasi apakah sering memberi promo atau sistem berpaket gitu

Informan : jelas ada dong potongan harga seperti, potongan ongkos kirim ada, terus sistem paket paket ada juga sih

Peneliti : kalo boleh tau kenapa alasan sering memberi promo, paket dll itu mbak

Informan : yaaa gini ya mbak karna saya juga pernah merasakan jadi konsumen, pasti nyarinya yang ada potongan harga atau diskon gitu jadi ya saya aplikasikan aja gak papa mbak untuk mbantu konsumen juga

Peneliti : ohh lalu bagaimana sampean menginformasikan produk kasushie pada aplikasi tersebut, kayak seperti bentuk tampilan/ pemilihan jam operasional dan lain-lain gitu.

Informan : buka jam 9 pagi sampek 11 malem, saya kasih penjelasan kalo paket ini dapet ini dan seterusnya, biar mudah dipahami dan tidak kecewa setelah diterima gitu biar sesuai realitanya

peneliti : ohh gitu mbak, lalu kenapa milih jam tersebut?

Informan : yaa karna menurut saya ini termasuk makanan ringan lah ya jadi ya jaganin buat yang ingin nyemil2 siang sampek malam gitu juga masih ada mbak jadi buka jam 9 pagi sampek malem itu

Peneliti : bagaimana cara mbak menginformasikam ke konsumen bahwa produk mbak tersedia di aplikasi tersebut?

Informan : saya itu promosi di media sosial begitu, bikin caption yg menarik ngasih informasi kalo kasushie tersedia di grab dan gojek gitu mbak teruss juga saya kasih banner di depan warungnya , di meja kasir juga saya kasih keterangan informasi, gitu sih mbak

Peneliti : apakah ada strategi khusus gitu sehingga konsumen nyaman beli terus-terusan ?

Informan : emm kalo di saya itu menjamin mbak jadi disini tuh fresh semua jadi setiap hari diganti mbak bahan-bahannya itu juga yang bagus bagus jadi bisa saya pastikan pembelinya tidak bakal kecewa dengan harga segitu sepadan dengan ekspetasi nya lah mbak

Peneliti : ohh iya mbk, lalu apakah boleh cerita dulu awalnya join aplikasi itu adaptasinya gimana mbak yang dulunya offline aja sekarang jadi kombinasi offline dan online gitu?

Informan : emm saya sih kepikiran sendiri mbak lalu saya browsing tuh di google cara daftar gimana itu gimana dan saya ikutin step step nya, dan Alhamdulillah lancar

Peneliti : lalu setelah join, apakah sesuai dengan harapan mas?

Informan : nggih Alhamdulillah, sesuai harapan mbak

Peneliti : baik mbak sudah cukup untuk pertanyaan dan jawabannya, terimakasih ya mbak putri

Informan : nggih sama sama, nanti seumpama ada apa-apa yang perlu ditanyakan monggo telfon saja saya siap

Peneliti : heheh nggih mbak matur suwun, semoga usahanya lancar terus

Informan : nggih semoga mbak nursha juga lancar

Peneliti : baik mbak assalamualaikum

Informan : waalaikumsalam